

## Know-how für Kundenberater

### Teil 3 Ausschießen und Weiterverarbeitung

#### Inhalt

- Schön- und Widerdruck
- Schmalbahn- und Breitbahnformate
- Umschlagen und Umstülpfen
- Berechnen von Druckbogen/Falzbogen
- Falzen, Einstecken, Zusammentragen
- Standbogen mit Marken
- Kreuzbruchfalz, Parallelfalz, Wickelfalz, Leporello
- Sonderfalzarten
- Druckveredelung
- Bindearten: Kleben, Heften, Klammern

Bei der Kundenberatung ist immer mehr fachspezifisches Wissen gefordert. Mit dieser Seminarreihe bieten wir Ihnen topaktuelles Know-how rund um den gesamten Druckprozess:

Teil 1: Druckvorstufe

Teil 2: Papier und Druck

**Teil 3: Ausschießen und Weiterverarbeitung**

Teil 4: Projektmanagement für Printprodukte

Die Seminare sind aufeinander aufbauend konzipiert, können jedoch auch separat gebucht werden.

In diesem Seminar werden die Grundlagen des Ausschießens vermittelt. Sie lernen alles Wichtige darüber, wie die Laufrichtung das Falzschema beeinflusst, wie Sie unterschiedliche Falzarten anwenden und verschiedene Ausschießschemata erstellen. Sie dienen als Basis für die Druckbogenberechnung.

Prägen, Stanzen und Lackieren werden immer beliebter und steigern die Wertigkeit der Druckprodukte. Die vielfältigen Veredelungsarten erfordern in der Produktion entsprechende Planung und Steuerung. Die Produktionsschritte der Veredelung, sowie weitere Verarbeitungsschritte der Weiterverarbeitung wie Kleben und Heften werden ausführlich erläutert.

#### Zielgruppe

Kundenberater und Sachbearbeiter, Vertriebsmitarbeiter

#### Dauer/Ort/Termin/Kosten

1 Tag, 9 – 16.30 Uhr

**bd: Kemnat, Haus der Druckindustrie**

Mi 22. September

Heike Rapp, bd, Kemnat

390,- € für Nichtmitglieder/275,- € für Verbandsmitglieder  
30%ige EU-Förderung für Teilnehmer aus Baden-Württemberg:  
273,- € für Nichtmitglieder/192,50 € für Verbandsmitglieder

**bayerndruck: Ismaning, ZDM**

Di 19. Oktober

Mo 6. Dezember

Referent: bayerndruck, Ismaning

340,- € für Nichtmitglieder/275,- € für Verbandsmitglieder  
jeweils zzgl. Mehrwertsteuer

## Know-how für Kundenberater

### Teil 4 Projektmanagement für Printprodukte

#### Inhalt

- Was ist ein Projekt: Definition, Projektphasen
- Jetzt geht's los: Projektziele, Projektauftrag
- Was muss geplant werden:  
Aufgaben, Termine, Kosten/Mittel
- Die Zusammensetzung macht's:  
Projektteam, Rollenverteilung, Soft Skills
- So wird das Projekt gesteuert:  
Fortschrittskontrolle, Statusberichte
- Wenn mal was schiefeht: Risikomanagement
- Zum Schluss: Projektabschluss und Projektlernen

Bei der Kundenberatung ist immer mehr fachspezifisches Wissen gefordert. Mit dieser Seminarreihe bieten wir Ihnen topaktuelles Know-how rund um den gesamten Druckprozess:

Teil 1: Druckvorstufe

Teil 2: Papier und Druck

Teil 3: Ausschießen und Weiterverarbeitung

**Teil 4: Projektmanagement für Printprodukte**

Die Seminare sind aufeinander aufbauend konzipiert, können jedoch auch separat gebucht werden.

Printprodukte sind zunehmend individuell. Der Sonderfall wird zur Regel, die Bedürfnisse des Kunden stehen im Mittelpunkt. Selbstverständlich soll jeder Auftrag trotzdem schnell, kostengünstig und perfekt erledigt werden. Klassisches Projektmanagement: Behalten Sie Zeit, Kosten und Zielvorgaben im Griff.

In diesem Seminar spielen Sie anhand eines Praxisbeispiels die einzelnen Projektphasen durch. Für das Printprojekt „Katalog“ definieren Sie Projektziele, planen die Produktionsaufgaben, setzen Termine und kalkulieren Kosten sowie Material. Als Projektleiter stellen Sie ein virtuelles Projektteam zusammen. Sie kontrollieren den Projektfortschritt mit Hilfe von Statusberichten und lernen, wann und wie Sie eingreifen müssen, falls etwas mal nicht so läuft, wie es sollte. Nach erfolgreichem Projektabschluss und dem Seminarenden haben Sie nicht nur einen Einstieg ins Projektmanagement gefunden, sondern auch das Softwaretool MS Project kennengelernt.

#### Zielgruppe

Kundenberater und Sachbearbeiter, Vertriebsmitarbeiter

#### Dauer/Ort/Termin/Kosten

1 Tag, 9 – 16.30 Uhr

**bd: Kemnat, Haus der Druckindustrie**

Fr 8. Oktober

Holger Mammel

Marketing | EDV | Kommunikation, Bönnigheim

390,- € für Nichtmitglieder/275,- € für Verbandsmitglieder  
30%ige EU-Förderung für Teilnehmer aus Baden-Württemberg:  
273,- € für Nichtmitglieder/192,50 € für Verbandsmitglieder

**bayerndruck: Ismaning, ZDM**

Mi 20. Oktober

Di 7. Dezember

Referent: bayerndruck, Ismaning

340,- € für Nichtmitglieder/275,- € für Verbandsmitglieder  
jeweils zzgl. Mehrwertsteuer